

18. Макарычев А. Безопасность: трудности перевода? [Электронный ресурс] / А. Макарычев. — Режим доступа: <http://www.eurasianhome.org/xml/t/expert.xml?lang=ru&nic=expert&pid=768>.
19. Методика вимірювання регіонального людського розвитку. — К., 2012. — 50 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.idss.org.ua/arhiv/Metodika_RLR.zip.
20. Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 «Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738.
21. Ніколаєв Є.Б. Предмет соціальної безпеки / Є.Б. Ніколаєв // Вчені записки : зб. наук. праць. — К. : КНЕУ, 2012. — Вип. 14. Частина 1. — С. 30—36.
22. Ніколаєв Є. Б. Проблематика соціальної безпеки у контексті навчального курсу «Соціально-економічна безпека» / Є. Б. Ніколаєв // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : Збірник наукових праць. — Вип. 17. — Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2011. — С. 399—404.
23. Паин Э. К вопросу о «крахе политики мультикультурализма» в Европе / Э. Паин [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://krotov.info/libr_min/16_p/ay/in.htm.
24. Система економічної безпеки держави / [О. С.Власюк, А. І.Сухоруков, І. В.Недін та ін.] ; під заг. ред. А. І.Сухорукова / Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. — К. : ВД «Стилос», 2009. — 685 с.
25. Скуратівський В. Соціальна безпека українського суспільства та шляхи її забезпечення / В. Скуратівський, О. Линдюк // Вісник НАДУ. — 2011. — № 3. — С. 194—204.
26. Снігова О. Ю. Механізм державного та регіонального управління соціальною безпекою : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економіки» / Снігова Олена Юріївна ; Ін-т ек-ки пром-ті. — Донецьк, 2006. — 20 с.
27. Соціальна безпека: теорія та українська практика : Монографія / І. Ф. Гнибіденко, А. М. Колот, О. Ф. Новікова та ін.; За ред. І. Ф. Гнибіденка, А. М. Колота, В. В. Рогового. — К. : КНЕУ, 2006. — 292 с.

Стаття надійшла до редакції 8 квітня 2013 р.

УДК 334:338.242.4

Кириленко В. І., д.е.н., проф.
Потапенко Д. О., аспірант

ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК УМОВА І ФАКТОР МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Розкриті механізми державно-приватного партнерства як фактору і умови модернізації економіки.

Раскрыты механизмы государственно-частного партнерства как фактора и условия модернизации экономики.

Disclosed the mechanism of public-private partnerships as a factor and the modernization of the economy.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження зумовлена складністю та багатоаспектністю сучасного соціально-економічного розвитку, усвідомленням того, що конкурентні відносини, які домінують у світі, мають бути доповнені співробітництвом та взаємодопомогою економічних суб'єктів з метою підвищення трансформаційної та адаптивної гнучкості національних та глобальної економічних систем. В цьому контексті важливого теоретичного та практичного значення набуває партнерство влади і бізнесу (державно-приватного партнерства), спрямованого на залучення приватного капіталу та досвіду приватних компаній до розбудови та

вдосконалення об'єктів, які перебувають у державній чи комунальній власності та фінансуються за рахунок бюджетних коштів. Незважаючи на те, що ключові принципи партнерських відносин влади і бізнесу в Україні офіційно ніколи не піддавалися сумнівам, цивілізовані механізми такої взаємодії все ще залишаються у зародковому стані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У роботах М. Віліса, Дж. Гелбрейта, В. Іноземцева, А. Кеслера, У. Мерса, Дж. Ролза, М. Фліндерса, У. Шарпа ґрунтовно розкрито найважливіші передумови виникнення державно-приватного партнерства, основні форми та моделі його реалізації в ринковій економіці та вплив на соціально-економічний розвиток і рівень життя населення країн світу.

Особливості взаємовідносин держави і бізнесу в трансформаційній економіці, зокрема, інституційне забезпечення цього процесу, специфічні риси та суперечності розвитку державно-приватного партнерства у період ринкових перетворень досліджені у працях українських та російських вчених: Л. Абалкіна, М. Айрапетяна, В. Базилевича, З. Варналія, З. Галушки, А. Гальчинського, В. Геєця, С. Глаз'єва, П. Єщенка, Я. Жаліла, А. Мостепанюк, В. Сизоненка, Л. Федулової, Є. Черевикова, А. Чухна та ін.

Мета статті — аналіз основних механізмів формування партнерства влади і бізнесу як умови та фактору модернізації економіки.

Виклад основного матеріалу. У широкому розумінні державно-приватне партнерство необхідно трактувати як співпрацю влади і бізнесу, спрямовану на вирішення стратегічних завдань суспільного розвитку. Також державно-приватне партнерство виступає довгостроковим співробітництвом (на договірних засадах) влади та підприємців з метою реалізації проектів у галузі виробничої і соціальної інфраструктури [1, с. 7].

Розвиток цивілізованих відносин співпраці влади та бізнесу призводить до зростання обсягів і покращення якості послуг, що надаються інфраструктурними та соціально орієнтованими галузями населенню та економічним агентам. У свою чергу, приватний сектор має можливість стабільно отримувати прибутки, користуючись певними гарантіями та пільгами з боку держави. При цьому обидві сторони зацікавлені в успішній реалізації державно-приватного партнерства проектів в цілому, що сприяє модернізації національної економіки на інноваційних засадах, більш повному задоволенню суспільних потреб та підвищенню рівня життя населення.

Розвиток державно-приватного партнерства забезпечує надання якісних суспільних послуг населенню одночасно зі зменшенням державних витрат, сприяє покращанню виробничої та соціальної інфраструктури, що зумовлює підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки. При цьому трансформація функцій держави від прямого оператора до організатора, регулятора і контролера соціально-економічних перетворень потребує розробки та реалізації національних моделей модернізації економіки, здатних органічно поєднати успішний світовий досвід реалізації державно-приватного партнерства та національні особливості історичного розвитку.

Механізм державно-приватного партнерства необхідно розглядати як спосіб організації взаємодії партнерських відносин між владою та бізнесом з метою реалізації державних або спільних програм соціально-економічного розвитку країни. За умов незавершеності соціально-економічних реформ в Україні та відсутності цивілізованих відносин партнерських відносин між владою і бізнесом, співпраця держави та приватного сектору характеризується переважанням: а) неформальних взаємодій між партнерами на основі особистісних «зв'язків» представників влади та великого бізнесу; б) корупції, хабарництва, змови між впливовими економічними суб'єктами та владною верхівкою; в) використання неекономічних методів конкуренції у перебігу виконання держзамовлень; г) непрозорістю та тіні за цією стосунків між бізнесом та політиками, непрозорими доходами і витратами; д) відсутністю інституційно-організаційної бази та власної історії існування державно-приватного партнерства тощо.

Особливої уваги потребує визначення пріоритетних галузей та реалізація пілотних проектів державно-приватного партнерства в національній економіці, що передбачає визначення відповідного об'єкта державної власності; розробку та підтримку спільних проектів, оцінку ефективності проектів державно-приватного партнерства та впровадження рекомендацій щодо їх удосконалення.

За конкуренцією високотехнологічних товарів і послуг усе яскравіше проступає конкуренція податкових систем і державного регулювання, наукових потенціалів, систем освіти, охорони здоров'я, рівня культури й людського потенціалу різних країн. Для розв'язання питань технічного прогресу і соціальної політики, держава змушена виступати як необхідний партнер бізнесу для завоювання ним провідних позицій на світових ринках.

Співробітництво бізнесу і держави стає істотним фактором ефективності останнього в здійсненні функцій координації економічної діяльності. Партнерство між ними важливе для ослаблення можливих негативних управлінських рішень відносно діяльності бізнесу. Гальмуючі ефекти державної координації можуть проявлятися в такий спосіб.

1. Державна координація, з одного боку, дає можливість компенсувати дефіцит ринкової координації, забезпечити погодженість інвестиційної активності в суміжних галузях, форсувати структурні зрушення у виробництві. З іншого боку, надмірне перемикання інформаційних потоків на бюрократичні структури призводить до дефіциту інформації для перманентних поліпшуючих інновацій у новому виробництві. Замикаючий ефект для них виникає через ослаблення інформаційного обміну «по горизонталі» [2, с. 5].

2. Інерційність бюрократичної структури створює бар'єри для чергових радикальних нововведень. Однак внутрішньо бюрократична конкуренція може призводити і до протилежного результату, коли ігноруються можливості модернізації старих галузей і їх сприяння новим галузям через попит на продукцію останніх. Замість цього старі галузі сприймаються лише в якості гальма перерозподілу ресурсів у новітні виробництва.

Багато дефектів ринкової координації хоча б частково долаються за рахунок формування інтегрованих корпоративних структур або бізнес-груп. Очевидно, що від рівня взаєморозуміння між такими структурами і державою, стурбованою тими ж дефектами, багато в чому залежить якість їх нейтралізації. Досить важливо те, що, беручи частину координаційного навантаження на себе, бізнес-групи знижують інформаційне навантаження на державні органи. Крім того, у цих групах «осідає» частина позитивних екстерналій від інновацій, що послабляє потребу в державному їх стимулюванні.

Разом з тим вплив інтегрованих корпоративних структур на вади державної координації є неоднозначним. Маючи досить значні ресурси, такі структури здатні здійснювати на внутрішньо бюрократичну конкуренцію як позитивний, так і негативний вплив. Останнє може проявлятися в прагненні бізнесу не просто позбутися положення «агента» у відношенні до держави, але самому зайняти місце «принципала» у цих відносинах. Модель неформального «підпорядкування бізнесу» державі замінюється аж ніяк не більш ефективною моделлю «приватизації держави» з боку бізнесу.

Засобами протидії спробам отримання бізнесом політичної ренти служать, зокрема, законодавча заборона різного роду за кулісних угод щодо державної промислової політики, регламентація лобістської діяльності, що обмежує її вплив на державні рішення. Необхідне певне дистанціювання держави від бізнесу, що надає їхнім відносинам більш прозорий, підконтрольний характер, що змушує до гласної аргументації підстав і цілей співробітництва між ними.

Мінімізація ж взаємодії держави і бізнесу не є виходом з ситуації. Таким чином, знижується корупція, однак одночасно приватний сектор може втратити необхідні стимули розвитку. При порівняльному аналізі програм підтримки експорту в різних країнах найбільш ефективними виявилися аж ніяк не ті, що відрізнялися самою чи-

ткою регламентацією й найменшими можливостями для маніпулювання з боку приватного сектору. Найкращі результати ці програми продемонстрували в Бразилії, і Південній Кореї, де чиновники тісно співробітничали із субсидованими експортерами⁸⁶.

Широко визнано, що Корея завоювала важливі позиції на ринках високих технологій, здійснила структурні зрушення того ж типу, які необхідні для української економіки, багато в чому завдяки своїм бізнес-групам, таким як *Huinday*, *Samsung*, *LG*, *Daewoo* та ін. Ці бізнес-групи діяли за енергійної підтримки держави, особливо в першій фазі. Не обійшлося без корупції, лобіювання групових інтересів, особливо в другій фазі. Проте неупереджений погляд говорить про те, що в цій країні плюси від роботи бізнес-груп до кінця 2000-х р. набагато перевершують мінуси.

Зниженню невизначеності для бізнесу служать, зокрема, заходи для тимчасового захисту внутрішніх ринків збуту готової продукції обробної промисловості. Ці заходи можуть сполучатися зі зменшенням мит на ввіз імпортного устаткування, що не має вітчизняних аналогів. В умовах проведення модернізації української обробної промисловості така політика спрямована не на захист вітчизняних підприємств від конкуренції, а на захист українських і іноземних інвестицій у розвиток їх бізнесу на строк проведення модернізації.

Там, де ринок виявляється нездатним забезпечити раціональний перерозподіл ресурсів через високий ступінь невизначеності, який виникає при подовженні обрїю інвестицій, припустиме пряме втручання держави в економіку. У таких ситуаціях уряд може брати на себе ризики і відповідальність власника, для того щоб після періоду реструктуризації і модернізації відповідних підприємств і навіть галузей повернути їх у приватний сектор.

Виправдані застереження проти надмірного залучення державних ресурсів у вирішення такого роду завдань, що породжує утриманські мотивації в діяльності відповідних проведеннь, їх прагнення ухилитися від конкурентної боротьби. Однак складності раціонального дозування державної участі, вибору її найбільш ефективних форм і механізмів не є виправданням для капітуляції держави перед цими труднощами.

Як відомо, пільгові кредити, що використовувалися в післявоєнній структурній політиці Японії, були каталізаторами концентрації капіталу самим бізнесом на пріоритетних напрямках розвитку. Ілюстрацією результативності співробітництва держави і бізнесу може служити й французький досвід «великих проєктів», особливо мирного призначення (літак «Конкорд», ракета «Аріан», пізніше — надшвидкісні поїзди), здійснювалися із широкою участю приватного капіталу, і вітчизняного, і іноземного.

Можна по-різному оцінювати комерційний успіх окремих «великих проєктів». Але з технічної сторони вони виправдали себе. «Великі проєкти» стали полюсами технічного і наукового прогресу, до яких були притягнуті тисячі фірм. Кожної з них окремо було б не під силу почати і тим більше успішно завершити підприємства настільки грандіозних масштабів. Реалізація всі нових «великих проєктів» у військово-технічній і космічній сферах — інструмент сучасної промислової політики США.

Якщо в таких умовах практика інституціональних перетворень керується тезою про неможливість і неефективності у постіндустріальному суспільстві державної політики концентрації ресурсів на проривних напрямках технічного прогресу, — це призводить до консервації технологічного відставання країни.

Державне ініціювання і підтримка «великих проєктів» цілком узгоджується з найбільш глибокими аргументами на користь державного втручання в економіку. Один з аргументів полягає в тому, що уряд має підтримувати галузі, які, породжуючи технологічні знання, приносять зовнішні вигоди іншим галузям. Інший — пов'язаний із зовнішньоторговельною стратегією і зводиться до того, що уряд має допомагати національним фірмам, відбирати (перетягати) монопольний прибуток в іноземних конкурентів.

Здійснення активної промислової політики не обов'язково сполучене з великими бюджетними видатками. Так, державні гарантії по інвестиціях у сполучені галузі допомагають подолати вади їх ринкової координації. При успішній ринковій взаємодії цих галузей, після відповідних інвестицій, гарантійні виплати інвесторам з боку держави виявляються непотрібними. Інша справа, що держава має брати на себе лише частину інвестиційних ризиків, щоб не підривати стимули у приватних інвесторів до дбайливого використання їх власних ресурсів. Це дасть змогу уникнути затягування в згортанні невдалих проектів.

Отже, хоча співробітництво держави і бізнесу не виключає їхньої спільної реалізації великих інвестиційних проектів, суть сучасного партнерства між ними набагато ширше. Фактично воно є кооперацією в пошуку і реалізації взаємовигідних варіантів розвитку національної економіки.

При позитивному відношенні до селективних заходів в умовах наздоганяючого розвитку встає питання про раціональну спрямованість цих заходів. Ця спрямованість визначається вибором стратегії наздоганяючого розвитку. Наявні тут альтернативи нерідко зводять до імпортозаміщеної і експортно-орієнтованої стратегій.

Хоча перша із цих стратегій якийсь час забезпечувала країнам Східної Європи і Латинської Америки скорочення відставання від лідируючих країн, однак у довгостроковій перспективі вона виявилася безперспективною. Визнання неправильним орієнтиру, що направляв протягом ряду років державну промислову політику в багатьох країнах, супроводжувалося погіршенням репутації селективної промислової політики взагалі. Як відзначає Бест, вона стала асоціюватися з підтримкою на плаву потопуючих фірм в умираючих галузях, з наявністю особливої політичної зацікавленості в субсидуванні поганого менеджменту й могутніх союзів, спрямованих проти менш організованих суспільних інтересів [3, с. 32].

Експортно-орієнтована стратегія розглядається як той шлях, по якому досягли видатних економічних результатів Японія, Південна Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг. Однак така інтерпретація стратегії розвитку цих країн є суттєвим огрубінням, спрощенням їхньої реальної промислової політики.

Принциповою якістю японської стратегії економічного зростання був комбінований характер політики, її гнучкість, що поєднувала імпортозаміщення зі стимулюванням експорту. Підтримка імпортозаміщуваних виробництв споконвічно узгоджувалася з досягненням ними міжнародної конкурентоспроможності, з перетворенням в експортні виробництва.

Так, фіксовані в рамках японських індикативних планів галузеві пріоритети мінялися разом із цими планами. Інакше кажучи, підтримка окремих галузей, включаючи заходи щодо захисту внутрішнього ринку, була обмеженою в часі. Підтримуване імпортозаміщуване виробництво стоїть в такому випадку перед альтернативою: або досягти за відведений час конкурентоспроможних за світовими мірками кондицій, або виявитися витиснутим з ринку.

Складність представленої комбінованої стратегії обумовлена вибором кандидатів в експортні лідери серед виробництв, що ще не довели свою конкурентоспроможність на світовому ринку, можливо навіть нездатних закріпитися на ньому без стартової підтримки держави у вигляді політики імпортозаміщення. Ця стратегія не зводиться до реалізації вже наявних порівняльних переваг національної економіки, але в більшій мірі спрямована на створення нових її конкурентних переваг, на поступовий зсув їх у галузі з більшою доданою вартістю.

Завдання промислової політики в цьому випадку полягає не в тому, щоб наближати розподіл ресурсів до ситуації, яка склалася б при створеній конкуренції і трактується як алокативна або виробнича ефективність. Скоріше навпаки, ця політика націлена на відхилення економіки від такого стану на користь перерозподілу ресурсів у потенційно перспективні галузі, на випереджальне конкурентів посилення ринкових позицій стратегічних галузей, на створення необхідних для цього організаційних передумов. Післявоєнна промислова політика Японії керувалася амбіційною метою реваншу в економічній сфері і відповідно до цієї мети багато в чому

споконвічно пристосовувалася до розв'язку завдань висхідного розвитку. Подібні риси проглядаються в промисловій політиці сучасного Китаю.

Фактично японська політика промислового зростання демонструє не дистанціювання від ринку, але заохочення стратегічного планування в рамках підприємств так, щоб вони могли стати ринковими силами, з якими потрібно рахуватися всім іншим фірмам. Першим кроком у заохоченні стратегічного планування є роз'яснення широкого бачення, що пропонує майбутні контури галузей у світовому масштабі; другим — можливе визначення потенційного місця фірм у рамках цієї розширеної картини; третім — зміна стратегії окремих підприємств, для того щоб зробити перехід від існуючих організаційних можливостей до тих, яких вимагає галузева стратегія, і тим самим включити фірми до складу міжнародних ринкових сил. Мета галузевої стратегії полягає в тому, щоб домовитися про форму, яку прийме конкуренція, щоб забезпечити довгостроковий розвиток галузі. Це означає не усунення конкуренції, а зміну її умов. Завдання полягає в створенні правильного співвідношення конкуренції, кооперації, співвідношення, яке має безупинно змінюватися⁹³.

Неприйняття галузевих пріоритетів у певній мірі пов'язане зі сприйняттям їх як цілей, що нав'язуються державою бізнесу і конфронтуючих його власним пошукам сфер додатка капіталу. Досвід Японії показує, що промислова політика здатна служити каталізатором таких пошуків, заохочувати вироблення бізнесом програми спільних дій, спрямованих на зміцнення його позицій на світовому ринку. Честолюбний бізнес сам зацікавлений у зовнішній експансії. Здійснювати її тим легше, чим надійніше «тил» у національній економіці, чим нижче ймовірність виникнення тут непередбачених ситуацій. Галузеві пріоритети в японській економіці — це багато в чому домовленості провідних учасників, що формують галузі, між собою і з державою щодо масштабів нарощування виробництва. Такого роду домовленості сприяють запобіганню дисбалансів у сфері ресурсного забезпечення, забезпечують передбачуваність ситуації в цій сфері.

Із цієї точки зору виправданим є акцентування уваги при визначенні міжнародної конкурентоспроможної стратегії на відносній єдності національних компаній у боротьбі з іноземними конкурентами [4, с. 53].

Участь держави у визначенні і реалізації галузевих пріоритетів стимулює вироблення й дотримання галузевих домовленостей. Разом з тим це не припускає створення непереборних бар'єрів для поведінки окремих фірм, що відхиляються від заданих параметрів розвитку, готових діяти на свій страх і ризик без державної підтримки.

Відомо, що значну роль у переорієнтації фінансів від пріоритетів вільного ринку в напрямі до довгострокових промислових інвестицій у стратегічні галузі зіграли кредити, що надавалися контрольованими державою банками. У міру досягнення експортної конкурентоспроможності бізнес сам зацікавлений у згортанні прямої державної підтримки, оскільки вона може створити труднощі при оперуванні на зовнішніх ринках.

Необхідно визнати неоднозначним і відношення діючого на цих ринках бізнесу до розширення внутрішнього платоспроможного попиту. З одного боку, підвищення загального рівня оплати праці у власній країні призводить до зростання витрат, що знижує експортну конкурентоспроможність виробництва. З іншого боку, емний внутрішній ринок — фактор посилення зовнішньоекономічних позицій країни, ослаблення її залежності від коливань кон'юнктури на світових ринках. Позитивним фактором стає і підвищення якості робочої сили, коли воно відбувається за зростанням оплати праці. Раціональною стає комбінована стратегія розвитку, у якій експортна активність сполучається зі збільшенням внутрішнього збуту продукції, зусилля по зниженню витрат не підривають внутрішній ринок.

Така стратегія протистоїть курсу на однобічну експортну орієнтацію розвитку, коли експортний сектор перетворюється у відносно благополучний анклав національної економіки, що стагне.

Анклавна економіка містить у собі:

- автономні, самодостатні сировинні сектори, для яких простір розширення перебуває за межами національної економіки;
- підприємства обробної промисловості, не пов'язані у єдиний комплекс, а такі, що відокремлено примикають до зовнішнього світу;
- наукові розробки, що знаходять збут за кордоном.

Відтягаючи на себе кращі ресурси, задовольняючи власні потреби за рахунок імпорту, такі анклавні здатні помітно загальмувати, якщо не підірвати розвиток галузей, що обслуговують внутрішній ринок, і які ще не досягли світових кондицій конкурентоспроможності. Крім того, досить грізний наслідок анклавізації — відсутність єдиних національних економічних інтересів.

Висновок. Протиставлення суспільства масового споживання і експортної активності як різних моделей економічного зростання уявляється доречним головним чином для представленого вище анклавної сценарію. Інша справа, що комбіновані стратегії є набагато більш складним об'єктом аналізу. Для успішності такої стратегії потрібна тонке настроювання пропорцій зовнішнього і внутрішнього попиту, налагодження механізмів трансформацій останнього в якість людського, соціального та інтелектуального капіталу і т. ін. Саме цьому має сприяти формування і розвиток партнерства влади і бізнесу.

Література

1. Мостепанюк А. В. Розвиток державно-приватного партнерства в трансформаційній економіці. Автореферат дисер. ... канд. екон. наук. — Київ, 2013. — 20 с.
2. Оболенский В. Технологическое соперничество на мировом рынке // МЭиМО. 2003. — № 7. — С. 5.
3. Бест М. Новая конкуренция. Институты промышленного развития. — М.: ТЕИС, 2002. — 323 с.
4. Рей А. Конкурентные стратегии государства и фирм в экспортно-ориентированном развитии // Вопросы экономики. — 2004. — № 8. — С. 51—58.
5. Алпатов А. А. Государственно-частное партнерство: механизмы реализации / А. А. Алпатов, А. В. Пушкин, Р. М. Джапаридзе. — М.: Альпина Паблишерз, 2010. — 196 с.
6. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика. / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. — М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики — 2010. — 287 с.
7. Варналій З. Економічний діалог: партнерство заради прогресу [Електронний ресурс] / З. Варналій // Економічний діалог: партнерство заради прогресу. — Електрон. дані. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Table/8022007/80207/004.htm#a1>.
8. Галушка З. І. Розподіл функцій соціальної відповідальності в системі державно-приватного партнерства / З. І. Галушка // Теоретичні та прикладні питання економіки: зб. наук. праць / за заг. ред. проф. Єханурова Ю. І., Шегди А. В. — К., 2012. — Вип. 27. — Т. 3 — С. 38—46.
9. Гесць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Валерій Михайлович Гесць. — К.: Ін-т екон. та прогнозів. НАН України, 2009. — 864 с.

Стаття надійшла до редакції 30 травня 2013 р.